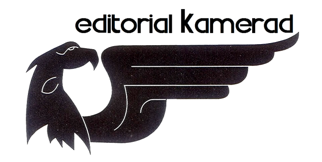

La oratoria
Jorge Mota


editorial Kamerad

# La oratoria

*Jorge Mota*

## *Índice*

# *La oratoria*

Al esbozar este pequeño trabajo sobre la oratoria, he considerado importante añadir también unos comentarios sobre la psicología de las masas y sobre la personalidad del *jefe*, toda vez que, en mayor o en menor escala, un buen orador, tendrá directa o indirectamente la función de líder.

## *La psicología de las masas*

Gustave Le Bon se ocupó de este tema con amplitud y su extenso estudio al respecto sigue siendo una pieza fundamental no superada. Cualquier persona que quiera iniciarse en la oratoria, debe leer, repetidamente, la obra de Le Bon.

Aquí extractaremos sólo algunos pasajes a modo de orientación: *"Igualmente que para los seres entre los cuales no interviene el razonamiento, en las muchedumbres la imaginación representativa es muy poderosa, muy activa y susceptible de ser vivamente impresionada. Las imágenes evocadas en su espíritu por un personaje, un acontecimiento, un accidente, tiene casi la vivacidad de las cosas reales. Las muchedumbres están algo en el caso del soñador, cuya razón, suspendida momentáneamente, deja surgir en su espíritu imágenes de una intensidad extrema, pero que se disiparán rápidamente si pudiesen ser sometidas a reflexión. No siendo capaces las muchedumbres ni de reflexión ni de razonamiento, carecen de la noción de lo inverosímil, porque generalmente las cosas más inverosímiles son las que hieren más profundamente su espíritu. Lo maravilloso, lo legendario de los acontecimientos es siempre lo que impresiona a las muchedumbres con mayor intensidad."*

En otro pasaje, y en cierto modo como resumen de una serie de razonamientos dice: *"Hemos demostrado que las muchedumbres no razonan; que admiten o rechazan las ideas en bloque; que no soportan discusión ni contradicción, y que las sugestiones, actuando sobre ellas, invaden completamente el campo de su entendimiento y tienden enseguida a transformarse en actos. Hemos demostrado que las muchedumbres, sugestionadas convenientemente, están prontas a sacrificarse por el ideal que les fue sugerido. Hemos visto también que sólo conocen los sentimientos de violencia extremada; que en ellas la simpatía se convierte pronto en adoración, y la simpatía, apenas nacida, se convierte en odio. Estas indicaciones generales permiten ya presentir la naturaleza de sus convicciones."*

Resumiendo, Le Bon viene a afirmar que las masas como tales tienen la personalidad distinta de los individuos que las forman. Sus opiniones constituyeron en su tiempo una novedad, sin embargo hoy han sido ya estudiadas sistemáticamente todas las reacciones de las masas. Todos estos estudios, empero, parten de la obra de Le Bon y sobre ellos se apoya el *arte* de la democracia, es decir, el arte de hacer creer a los dirigidos que son directores.

Diversos autores han abundado en las opiniones del genial autor francés. Hitler, en *Mi lucha*, comenta ampliamente el tema de las masa resaltando que el hecho *de ser una masa convence de la razón*, afirmación muy justa y tremendamente cierta. El genial Dr. Robert escribiría: *"Por lo mismo que las masas no discurren, tampoco soportan la contradicción. Las masas piensan poco, pero las masas sienten. Las masas no razonan, sino que solamente se mueven por el sentimiento"*, e incluso en una gran película, *Un hombre para la eternidad*, pudimos anotar una frase muy elocuente al respecto: *"Las masas siguen a cualquier cosa que se mueve."*

Sin embargo como hemos apuntado, y aunque no nos extenderemos al respecto, los modernos estudios de formación de dirigentes, no olvidan esos principios fundamentales. En la obra *Formación de dirigentes*, de Carlos Campoy, editada en 1971, podemos leer un espléndido resumen del libro de Le Bon, aunque no se indique así en el texto:

1) *“La sociedad de masas es muy poco apta para el razonamiento, pero es muy apta para la acción.”*

2) *“La muchedumbre, actuando masivamente, posee un alma colectiva que motiva pensamientos, sentimientos y acciones, distintas a aquellas de las que serían capaces de hacer aisladamente, los individuos que las integran.”*

3) *“Muy pocas veces son guiadas por la razón, careciendo de poder sobre ellas las leyes de la lógica. Por eso, sus dirigentes o líderes, invocan sus sentimientos y nunca su razón.”*

Continuando en otros puntos diciendo que *“son susceptibles de una moralidad extrema, son intolerables y autoritarias, simples y exageradas, sugestionables y crédulas.”* Sólo encontramos un gran error en Le Bon al afirmar que a través de los periódicos es muy difícil crear un gran movimiento de opinión. Realmente hay que tener en cuenta la época en que vivió el autor, pero indudablemente hoy sabemos muy bien que es no sólo posible, sino habitual. Aspectos importantes que afectan a cada persona individualmente como el impuesto de renta, no crea ni pintadas, ni manifestaciones, ni protestas, simplemente porque no es estimulado por la prensa. La prensa crea pequeños líderes de corta duración para evitar la pérdida de su control y procura que esos líderes no tengan realmente calidad de tales en cuyo caso podrían independizarse. En otros dos puntos hemos de mostrar una pequeña divergencia con Le Bon. Dicho autor viene a asegurar - como ya hemos dicho - que las masas tienen una personalidad propia. Realmente este aspecto es discutible, pues lo que les confiere esa *personalidad* es el anonimato y la impunidad. Muy probablemente las personas que forman esa masa, solas, pero garantizando el anonimato y la impunidad, actuarían de igual forma.

Le Bon en cierto modo hace referencia a este hecho, pero no lo pone debidamente de manifiesto y ello tiene su importancia pues habrá que pensar que cuando las personas individuales que forman las masas, sean incapaces de actuar injustamente - pese a la garantía de impunidad y anonimato - , esas masas, formadas por esas personas, tampoco lo harán.

Otro punto de discrepancia con Le Bon - aunque más bien en orden teórico - es que analizando sus comentarios se llega a la conclusión de que el buen *jefe*, el buen *orador*, es el que sabe adaptarse a esas características de las masas, es decir, el que sabe ser superficial, exagerado, intolerante, etc. De haber conocido Le Bon a Hitler, muy posiblemente habría dicho que era el prototipo ideal que él había defino en su libro. Muchos camaradas incluso lo pensarán también, sin embargo Hitler supo arrastrar a las masas diciéndoles algo, sus discursos no son una sucesión de eslóganes más o menos convincentes. Los discursos de Hitler son profundos, están llenos de ideas, de grandes ideas. Hitler en Núremberg, en sus grandes discursos culturales, hablaba a las masas de arte, de moral, de ética. Nada más falso que pretender que las masas son y

serán como son y los líderes han de ser como son y serán las masas. El papel del líder - y eso ya lo trataremos luego en la oratoria - ha de pretender elevar a esas masas, educarlas y lograr cambiarlas, otro proceder sería tan absurdo como el misionero que para lograr feligreses, reparte entre los negros chocolates y abalorios. Efectivamente tendrá sin duda muchos más seguidores, pero durante mucho menos tiempo que aquel que se ha preocupado de convencerles. Ser líder de una masa que no va a ninguna parte tiene tanto interés como comprar un coche sin motor.

Lo que sí es indudablemente cierto es que en una reunión donde no existe previamente un responsable, es imposible sacar conclusiones, independientemente de que esté formada por gente eminente o por estúpidos. Este es un fenómeno que no tiene su origen en la masa, o en la gente reunida, sino en la organización, pero que no deja de ser interesante constatar.

En todo caso las masas pueden ser controladas por medio de la disciplina. Hay masas más salvajes que otras. Al término de la Guerra Mundial se puso de manifiesto este hecho y Francia e Italia se pusieron rápidamente en cabeza de la brutalidad de las masas, mientras que en países anglosajones o germánicos se produjo una depuración igual pero en forma más civilizada.

Creo que el motivo de este hecho habría que buscarlo en que esas naciones son, por naturaleza, más disciplinadas, más obedientes. Conciben menos ese actuar individualista típico latino. Esas masas esperarían más una orden de *"¡Vamos!"* que un grito en igual sentido. El sentido de la disciplina, de la rectitud y, fundamentalmente, la educación, puede lograr, estoy convencido, que en el futuro el espíritu de las masas no se ajuste a lo escrito por Le Bon.

## *El jefe*

Un orador tiene que ser un jefe. Puede no ser el jefe principal, incluso ese jefe principal puede no ser orador, pero indiscutiblemente el orador será un jefe tanto si se lo propone como si quiere evitarlo. Ello hace que sea conveniente analizar, aunque someramente, las virtudes que debe poseer un jefe.

Si observamos con detenimiento toda la sociedad que nos rodea veremos que está organizada jerárquicamente, desde el deporte, donde hay un *capitán* en cada equipo, un entrenador, etc., hasta las empresas donde todos son jefes y jefecillos. La sociedad actual, como cualquier otra del pasado, se articula en un sistema jerárquico.

A Joaquín Bochaca le preguntaron en el curso de un extenso examen psicotécnico, si él creía que los hombres eran iguales. Bochaca se limitó a decir que si fuesen iguales no le estarían haciendo a él un examen psicotécnico. La evidencia dejó sin respuesta al examinador pero, indudablemente, no le convenció, pues todo el mundo *sabe* que no puede ser convencido de según qué cosas. En la sociedad capitalista todo está organizado alrededor de los *líderes*, aunque se les llame *ídolos*, *estrellas*, etc., son realmente líderes falsos. Son encumbrados a placer y hundidos al gusto, pero fundamentalmente con ellos mueven a las masas o las distraen.

En el libro mencionado antes sobre *Formación de dirigentes* - básicamente relativo a directivos de empresas - se contienen algunos puntos plenamente válidos y que quizás no es necesario transcribir por conocidos, sin embargo es curioso constatar como en la formación de mandos de empresas se reconoce el papel de líder, del jefe, si bien constatando a su vez que en la sociedad actual hay multitud de organizaciones creadas para dificultar la labor a ese líder - parlamentos, consejos de administración... -,

elaborándose también los sistemas para conseguir la aquiescencia de dichos organismos. Una gran diferencia entre el concepto capitalista del *jefe* y nuestro *Führerprinzip* (principio de caudillaje), la tenemos en que para la mentalidad democrática el líder puede ser formado en una escuela de dirigentes, mientras que nosotros reconocemos que se precisa una cualidad interna básica e innata.

Realmente el capitalismo crea sus líderes, líderes a la medida de sus necesidades, y efectivamente son prácticamente elegidos al azar, pero justamente eso es así porque les interesa que ese supuesto *líder* tenga sólo la apariencia de tal, diferente de nuestro *líder* que debe serlo plenamente, debe dirigir y no ser dirigido.

Contrariamente es también común el error de pensar que el jefe *no se hace, nace*. Esta afirmación tiene tanto de cierta como la anterior. El jefe realmente nace, pero precisa de una educación. En ejemplo muy ilustrativo de Clausewitz, diremos que el jefe es el río y los conocimientos técnicos los afluentes. Uno y otros se complementan. Es posible que un jefe que nace, también por instinto se forme él mismo autodidácticamente, pero realmente un conocimiento adquirido y unas técnicas adecuadas pueden descubrir más fácilmente la personalidad de un jefe. Las virtudes que deben tener los jefes son, en líneas generales, las siguientes: inteligencia y fuerza intelectual; voluntad fuerte y tenaz; actividad, dinamismo y trabajo; energía y, en caso necesario, audacia; sentimiento de responsabilidad; sentimiento del deber; preocupación por el bien común; gran cultura general; capacidad organizativa, mando; capacidad administrativa, previsión; conocimientos generales de cosas muy diferentes del mismo ámbito; competencia en la especialidad propia; capacidad física y mental; capacidad de relación social con hombres diversos; altruismo; sinceridad; lealtad; rectitud; confianza en sí mismo; optimismo; presencia física; seguridad; valentía; independencia de intereses o personas; comprensión; intransigencia; sugestión (simpatía, atracción); serenidad (flema); alegría; ser reservado; espíritu de cooperación y ambición. Contrariamente los defectos de los que debe carecer, además de los que por ser contrarios a las virtudes mencionadas ya se presuponga, son: exigir mucho de los demás; tomarlo todo al pie de la letra; estar inclinado a generalizar; reaccionar ante todo; reaccionar coléricamente; intenso apasionamiento; capacidad de odio intenso; incapaz de olvidar una injusticia; incapaz de mantener una actitud; ser socialmente indiferente; ser intratable; despertar malos sentimientos; ser pesimista; dar demasiada importancia a problemas pequeños; no tener una escala de valores definidos para ordenar cada cosa en su importancia y ser desagradable en el trato.

De hecho de estar virtudes y defectos podría decirse en justicia que ni son todas las que estás ni están todas las que son. Se trata más bien de una recopilación de lo que diversos autores han opinado sobre el tema. Con gusto añadiría o suprimiría de la lista, aquellas que se me puedan indicar erróneas. Por ejemplo la presencia física me había pasado totalmente por alto, pese a ser de importancia decisiva. Fue Enrique Aynat quien con ocasión de una conferencia en Valencia me hizo dar cuenta de la omisión. Léon Degrelle, por ejemplo, lleva en una maleta una americana sólo para el momento de hablar. Una vez acabado un acto se cambia de vestido. Políticos como Adolfo Suárez han debido buena parte de su éxito a su presencia física, pero incluso aquellos que poseen un mal aspecto, son *arreglados* por maquilladores y sastres. La presencia física tiene ciertamente mucha importancia.

Personalmente pedí a varios camaradas que me conocían desde hacía bastantes años, que hiciesen una valoración mía según esas *virtudes* y *defectos* del jefe. Yo mismo me apunté también y otro camarada, recién entrado en CEDADE, hizo igualmente su

valoración. El camarada nuevo - que indudablemente me conocía muy poco - , bien por ignorancia o por respeto fue muy generoso en su puntuación, con un 7 en las virtudes y un 3 en los defectos. Sin embargo los otros, incluido yo mismo, coincidimos bastante en la puntuación, siendo más o menos de 7 en las virtudes y 7 en los defectos. Con un ligero saldo a favor tenía indudablemente que reconocer que mis defectos anulaban mis virtudes. Creo que es interesante que cada cual se haga a sí mismo y a sus mandos, una valoración privada según esas virtudes y defectos. Ayuda mucho a corregirse o a formarse, el tener una clara visión de la situación personal.

Esto es tanto más interesante cuanto que hay determinadas virtudes, al igual que determinados defectos, que si se hallan incorporados a la manera de ser, al *estilo*, de CEDADE.

No ha de extrañar que esto ocurra, pues personas que en un mundo absolutamente hostil, confluyen desde diversos puntos a un mismo lugar, han de tener necesariamente unas características comunes. Ejemplo plenamente manifiesto al respecto lo constituye un examen psicotécnico realizado por tres destacados miembros de CEDADE en una misma empresa. El resultado de los tres exámenes, realizados con considerable diferencia de tiempo - años -, es sorprendentemente similar. Junto a algunos rasgos típicos de cada cual, se mencionaron en dicho informe - que dicho sea de paso costó 120,00 pesetas - diversas características comunes a los tres y raras en otros compañeros de trabajo: tendencia a sentirse bien entre pequeños grupos (no espíritu de masa); serios e introvertidos; seguridad en sí mismos; ambición; capacidad al razonamiento abstracto; reflejos mentales; rigidez de espíritu; acentuada honradez; tenacidad; dotes de mando (tendencia al liderazgo autocrático, uno de ellos); facilidad numérica; sensibilidad muy acusada; capaces de prescindir del afecto de los demás. Es verdaderamente curioso observar que estas tres personas, de sexo y edad diferentes, posean, las tres, *facilidad numérica* o *capacidad al razonamiento abstracto*, lo cual puede tratarse de una casualidad o del resultado de las otras características. Algunos problemas relacionados con la *jefatura*, tienen una especial característica en CEDADE. Una de esas peculiaridades es la de que no se posee ningún medio coactivo que pueda obligar a cumplir las órdenes. En las empresas la obediencia se basa en el sueldo y, eventualmente, en el afán de ascenso. En el ejército la obediencia se halla enmarcada por sanciones a troche y moche. Contrariamente en CEDADE la obediencia ha de ser voluntaria, espontánea y sincera. Esto hace que, unido a una época anárquica como la actual y a la naturaleza de los españoles, la disciplina brille más bien por su ausencia. Las cualidades del jefe en CEDADE tienen que tener una gran parte de psicología. Como muy bien me decía hace poco nuestro presidente Pedro Varela, *"sólo se puede ordenar a la gente aquello que sabes de antemano que va a cumplir."* Se precisa pues un sexto sentido o una gran psicología, para lograr la apariencia externa de disciplina.

El problema que atraviesa CEDADE - como todos los partidos sin excepción -, es la falta de mandos. Poseemos muchos soldados, pero muy pocos oficiales y jefes. Es por ello que esa psicología de los mandos de CEDADE, deban emplearse en saber elegir bien a los futuros militantes. Ante todo nuevo militante se presentan los tres grados clásicos para su incorporación a la lucha: integración, actuación y participación. Es necesario cuidar con más interés a aquellos futuros miembros de los que podamos sospechar que en el futuro puedan ser mando. Ello lo hemos de hacer incluso cuando esos futuros mandos nos desplacen a nosotros. En la actualidad el militante se integra más que lo integramos. Igualmente su actuación es casi siempre por iniciativa propia e,

indudablemente, la participación parte de él en la mayoría de las ocasiones. Evidentemente el sistema capitalista, o las estructuras empresariales, cuentan con dos factores de los que carecemos: el dinero y el halago. Dos armas muy importantes para controlar a los subalternos o impresionar a los superiores. No pudiendo utilizar ninguna de ambas, es realmente difícil lograr una cohesión y cuando se logra ello es indudablemente una virtud del jefe.

En CEDADE nos encontramos ahora en un momento de transición que trae consigo graves problemas organizativos. Hasta ahora éramos demasiado pocos para tener que integrarnos en un esquema organizativo perfectamente estructurado. Ahora, sin embargo no somos todavía los suficientes, pero somos demasiados como para continuar como hasta ahora, con un sistema simple de responsabilidad y funciones otorgados oralmente sobre la marcha y cambiadas en poco tiempo.

A este constante cambio de mando y funciones, contribuye en buena manera el hecho de que una parte de la militancia es *flotante*. Viene a CEDADE a cumplir una especie de servicio militar y se marcha al cabo de unos pocos meses o años. Sin embargo, constatando este hecho, se precisa la estructura adecuada para minimizar su aspecto negativo y convertirlo en positivo. Todo ello lleva a carecer de una estrategia definida. Ello resulta imposible ya que todo plan estratégico requiere una proyección a varios años vista y ello es prácticamente imposible cuando las piezas claves de esas estrategias cambian o abandonan CEDADE sean determinantes dentro de un plan general. El hecho de contar con un buen diseñador gráfico ha influenciado en buena manera el aspecto exterior de CEDADE. Si en lugar de un diseñador hubiésemos dispuesto de un diseñador de carteles, ello se habría notado igualmente. En una empresa una persona que cesa es sustituida por otra, pero aquí se está al arbitrio de *lo que venga*, que debe ser aprovechado una vez y viene sobre la marcha.

Igualmente constituye una dificultad importante para todo mando, delegado, etc., el conciliar la convivencia de personas de la tercera edad, junto a hombres maduros y jóvenes de quince años. Todo ello requiere unas virtudes muy difíciles de alcanzar, por lo que, habitualmente, el círculo de personas que rodea a un determinado mando, es similar a su propia edad, lo cual es indudablemente un fracaso.

El jefe debe tener, como he dicho, una profunda sicología. Doce puntos básicos son enumerados en el libro de Campoy y conviene relacionarlos con todo detalle:

1) *“El hombre es una unidad psicológica.”*

2) *“Existen grandes diferencias entre las personas. Todo individuo debe ser tratado con arreglo a su personalidad.”*

3) *“La conducta del hombre no es lógica, sino psicológica.”*

4) *“Toda persona tiende a conservar su integridad física y su vida.”*

5) *“Toda persona tiende a conservar su integridad moral y su estimación.”*

6) *“Toda persona tiende a la agrupación.”*

7) *“Toda persona tiende a repetir aquello que ha tenido éxito.”*

8) *“Existe una gran resistencia a los cambios.”*

9) *“Existe una repulsión por las situaciones que no permiten una cierta libertad de acción al individuo y por las que la permiten en exceso.”*

10) Todo los juicios de las personas tienen carácter comparativo.

11) *“Hay una tendencia a terminar las tareas comenzadas.”*

12) *“Existe una necesidad de conocer los resultados de la propia situación.”*

Quizás habría que discrepar en el punto 6, pues realmente, en los últimos años, la tendencia a la asociación se ha perdido en un cada vez más creciente individualismo en todos los órdenes. Esa tendencia abstracta a la asociación sigue existiendo es situaciones especiales, cuando el hombre solo siente miedo y precisa de estar integrado en una unidad mayor, pero los medios modernos de propaganda y especialmente la televisión, han logrado plenamente matar ese instinto.

Como punto suplementario añadiría una que dijese que *“toda persona es sensible al halago.”* Es verdaderamente difícil encontrar una persona que pueda opinar sobre otra, sin que influyan en esta opinión la actitud y pensamiento de esa persona en cuestión con relación a él. Se tiende a simpatizar con el que nos halaga y a sentir poco entusiasmo hacia quien nos critica.

Esos doce (con el último, trece) puntos de psicología aplicada, hay que conocerlos, tanto para poder tratar a los demás, como para corregir aquellos que pueden ser defectos en un mando.

Para terminar con este apartado, y dentro de las necesidades de CEDADE, hay que mencionar una vez más, que el espíritu jerárquico no significa autocrático. La jerarquía distribuye responsabilidades, no órdenes. Da a cada cual un ámbito de actuación. Todo control obsesivo sobre los subalternos acaba por hacerles perder el interés por el trabajo. En las empresas puede constatarse plenamente que personas de una gran eficacia la pierden al recortarles sus responsabilidades y al tener injerencias de sus superiores en asuntos de su competencia.

En las empresas esas personas dejen de rendir al haber matado su interés, pero continúan pues están sujetas por un sueldo y quizás, con un cambio de jefes, puede despertarse de nuevo su entusiasmo. En CEDADE esas personas marchan y muchas veces los mandos no llegan a enterarse de los motivos que las llevaron a irse y que, de haberlos conocido, podrían haberse subsanado.

En cierto modo el sistema democrático tiene un interés y una aplicación. El pequeño grupo puede ser útil, especialmente cuando se trata de tomar resoluciones que afectan directamente a las personas. Así por ejemplo antes de imponer un mando sobre unos militantes, debe conocerse la opinión de éstos. El mejor líder del mundo sería ineficaz entre personas que de buen principio le rechazan.

Al igual que marchando un grupo por un camino es lógico que se consulte la opinión de todos antes de tomar una u otra dirección, así aquellos problemas que afectan a todos, tienen que resolverse conociendo la opinión de la mayoría. La mayoría no debe decidir, pero debe respetarse su opinión. Es importante discutir algunos problemas con personas cuya opinión puede ser estimable. Escuchar las diversas opiniones y, sin intervenir, observar las actitudes de cada cual. Al término de la discusión podrá tomarse

una postura mucho mejor nacida del conjunto de las ideas de todos. Lo que no debe hacer el jefe es participar de la discusión, pero sí escucharla para poder actuar con el mejor provecho.

Igualmente hay que hacer caso de la mayoría cuando, sin excepción, se queja de una actitud o de una situación. Cuando todos o una gran parte, repiten exactamente lo mismo, habrá que pensar que tienen razón. Sin embargo en esos casos hay que tener mucho cuidado de que realmente sea la opinión de la mayoría y no la de unos pocos que gritan más que los otros y que procuran dar la sensación de número.

## *Oratoria*

A lo largo de la Historia - de la más reciente - ha habido diversas personas que han cobrado fama por su facilidad como oradores. De 1900 hasta 1940 fueron los oradores la base y fundamento de toda acción política. Hitler, en *Mi lucha*, deja claro que los oradores son los que arrastran a las masas y no los escritores. Todas las observaciones de Hitler al respecto son tremendamente ciertas, sin embargo, casual o premeditadamente, los tiempos cambian. Hombres como Lerroux, Hitler o Degrelle, podrían llegar a tener un poder enorme por medio de su simple palabra, algo tremendamente barato y que no podía prohibirse, aunque a Hitler se le llegó a prohibir. Cualquier persona podía convertirse en un peligro y ello tenía que ser remediado. La televisión iba a sustituir con ventaja a la oratoria. Es importante en constatación porque muchos camaradas que están tentados a pensar que *Mi lucha* es un libro plenamente actual, han de tener en cuenta que trasladar a nuestra época las consideraciones de Hitler sería erróneo.

No voy a pretender tampoco tener yo la clave de *la oratoria hoy*, puedo, cuando menos, afirmar que he procurado estudiar el problema con detenimiento. Se ha dicho de mí en ocasiones, que soy un buen orador. El camarada Otto Skorzeny llegó a decir después de un mitin en el que intervine que puedo ser buen orador dentro de CEDADE, pero disto mucho de ser lo que realmente puede calificarse de *buen orador*. Ello no es falsa modestia, sino el resultado de mis estudios sobre el tema, sobre ello volveremos luego.

Lo que es importante constatar es la diferencia existente entre los años '30 y la actualidad. En aquella época, tanto en Alemania como en España, no existía la televisión, y la radio era un lujo. Millones de desempleados, verdaderamente arruinados, no podían hacer otra cosa que quedarse en la mísera habitación que poseían o salir a la calle. Los desempleados de los años '30 estaban en la calle y no como ahora en sus casas, cuando no eran en los bares.

Esos millones de desempleados, preocupado por su existencia física, por la comida del día siguiente, eran el público que llenaba los grandes locales. Hitler, como Degrelle, cobraban entrada en sus mítines. Eso era realmente insólito y tanto más en su tiempo, pero lo normal era poder estar cuatro o cinco horas gratis, escuchando un mitin. Si esto ocurría en España, imaginemos a Alemania o Inglaterra en pleno invierno.

Los oradores, esos grandes oradores, muy pocos, hablaban tres, cuatro y hasta cinco horas seguidas, pero ahora la situación ha cambiado.

Realmente cinco horas seguidas es imposible encontrarlas libres en un mundo tiranizado por la falta de tiempo. La gente que llena los mítines hoy no son obreros desempleados preocupados por su comida. De hecho los desempleados de hoy no tienen en general problemas de comida, pero además no son los que llenan los mítines. La

gente que llena los mítines son los aficionados a la política, gente en cierto modo culta o por lo menos entendida en el tema del que se diserta. La gente que asiste a los mítines va a divertirse, a pasar un rato divertido, a gritar un poco y a aplaudir frenéticamente las mejores frases. Por ello realmente hay que proporcionarles esa diversión. No podemos ser graves y taciturnos, el público de los mítines va a estos actos un poco como *esparcimiento* y no volverá a menudo si le sembramos el porvenir de negros presagios.

Como he dicho, la primera vez que me escuchó Skorzeny dijo que era un Dr. Goebbels, mientas que la siguiente, afirmó que era un orador malísimo. ¿Por qué? Le escribí preguntándole el motivo de este cambio de opinión, pero lamentablemente falleció antes de que pudiésemos hablar extensamente sobre el tema, sin embargo, pude analizar personalmente ambos actos y con lo que me había dicho Skorzeny, encontré la explicación.

El primer acto había sido la fundación de CEDADE en Madrid. Tuve la suerte de que en la sala se hallaban presentes los recién *expulsados* diplomáticos de la China nacionalista. Una alusión a ellos levantó una ovación y *caldeó* un acto que discurría hacia la monotonía y el aburrimiento. Sin embargo en este acto yo hablé de ideología, de socialismo, dije realmente algo, y aunque el público se limitó a aplaudir los aspectos menos profundos, se sintió unido al conjunto. Poco a poco la mayoría de los asistentes a nuestros actos dejaban de ser gente mayor para estar llena la sala de jóvenes. Las frases que aplaudía la gente no eran ya la alusión despectiva al Vaticano, o alguna referencia al 18 de julio, sino temas como la banca, el sionismo, etc. Habíamos seguido el buen camino, gracias en parte a las recomendaciones de Skorzeny. No bastó con arrastrar a las masas, sino que hay que arrastrarlas hacia alguna parte. La fácil demagogia oratoria, puede llevar a que sean las masas las que te re-arrastren a ti, como nos había ocurrido en los primeros tiempos, y mirando al público, sabías de lo que tenías que hablar.

De toda esta experiencia de años, y de haber hablado con los mejores oradores que he podido y de haber escuchado al resto, creo que en la actualidad la oratoria tiene un carácter diferente de la de los años '30. Lo importante no es lo que se dice, quién lo dice, a quién, por qué y cuándo lo dice, sino que lo determinante es *cómo lo dice*. Es decisiva la forma de decir las cosas y para ello creo que debe servir de magnífica norma el más depurado humor inglés.

Jerome K. Jerome y Pelham G. Wodehouse, son dos autores para leer, especialmente por todos aquellos que quieran ser oradores. Este tipo de humor siempre se ha caracterizado por basarse en la forma de decir las cosas. Las mismas cosas dichas de otra forma, carecerían de interés.

Al empezar un mitin, creo que en Valencia, dije de buen principio más o menos: *“A mí me toca hablar de la democracia, es decir, la mía no es una conferencia seria.”* Ello despertó risas y los aplausos, por dos motivos: por inesperado (lo inesperado produce hilaridad) y por la forma de decirlo. Si hubiese dicho que la democracia no era seria, ello no habría sorprendido a nadie.

A diferencia de lo que dice Hitler, creo que los mítines actuales tienen que tener una duración máxima de tres cuartos de hora por orador y dos horas máximo el conjunto. Puede extenderse un solo orador durante una hora o máximo hora y media, pero basta mirar al público para darse cuente de que, por interesado que esté en el asunto, empieza a estar cansado. Un portentoso orador, al igual que un genial director de cine, quizá pueda extenderse más tiempo, pero constituirá la excepción a la regla general.

El orador actual, además ha de ser muy versátil, debe saber hablar en forma diferente

a públicos diferentes o en lugares diferentes. De los grandes oradores del pasado, muy pocos lo lograban. En general el orador  es considerado como el que habla a las masas y basta.

En la actualidad la técnica de la oratoria tiene en la gran sala de mítines, sólo un parte, y pequeña, de lo que la oratoria debe ser. Se ha de saber hablar en la radio, en una universidad, en una fábrica, en la televisión, en la calle, en el trabajo... A este respecto la lectura de los primeros discursos de Hitler en 1933 es prácticamente obligatoria. Hitler habla de las SA, a la masa del pueblo en el Palacio de Deportes, al parlamento y a un círculo restringido de autoridades, y en las cuatro ocasiones expone las mismas cosas pero en forma absolutamente distinta. Esos cuatro discursos constituyen un  ejemplo de lo indicado.

## *Cómo preparar un discurso*

Antes de empezar a hablar en público procure hablar con algunos oradores famosos. Pude hablar del tema especialmente con Jesús Suevos, un hombre sorprendente que hablaba y escribía muy bien, fenómeno poco usual. No  puede hablar sobre el tema con Blas Piñar, pero asistí a diversos actos de este genial orador. También asistí a algunos de Jiménez de Parga, que en ese tiempo era el hombre de *izquierdas* que tenía mayor poder de convocatoria. También hablé con Léon Degrelle sobre cómo preparar un discurso.

Para mí Jesús Suevos era el orador más inteligente de la política española, sabía ser claro y sobre todo profundo. Blas Piñar es muy *italianizante* en sus mítines. Más que un orador es un actor, pero realmente es el orador adecuado al público que asiste a sus actos. Su forma de hablar, sin papel ni notas, es sorprendente. Construye las  frases con absoluta corrección y da la impresión de estar leyendo. Jiménez de Praga era un orador gris, pero que en una sala llena de policías y falangistas esperando el momento oportuno, hacía unas críticas durísimas logrando que las autoridades no se percatasen de ellas, aunque lamentablemente sus seguidores, como pude comprobar, tampoco, limitándose a aplaudirle en algunos momentos de escaso interés. Jesús Suevos me dijo que para ser orador había que hablar, constantemente, no parar, permanentemente y a todas horas y que luego era cuestión de subir al estrado y ¡zas! Lo mismo me dijo Léon Degrelle. Según él, bastó con empezar a hablar y seguir durante el rato que convenga. Indudablemente parece este el mismo procedimiento de Blas Piñar, mientras que Hitler, por lo que he leído, dictaba a sus secretarias los discursos el día anterior a la fecha en cuestión, y tal como se lo escribían directamente a máquina, los leía en las sesiones del parlamento. Sus colaboradores decían que esos discursos estaban  llenos de alusiones a temas que había tratado con ellos durante la semana anterior, es decir, lo que me había indicado Jesús Suevos. Además el 80 % de los discursos de Adolf Hitler eran improvisados. Dictaba lo que había de dar en el parlamento y que podían tener trascendencia política internacional, una vez ya en el poder.

El análisis de todo esto me ha llevado a la afirmación de que yo no soy en absoluto buen orador. Yo tengo que preparar mis discursos y además tengo ciertas limitaciones. Como máximo podría dar uno cada tres meses, toda vez que me resulta muy molesto repetirme. Especialmente cuando se trata de ironías o salidas graciosas, la repetición me daría la sensación de ser un actor y no un orador.

Estos grandes oradores, por lo que se ve, no precisan preparación alguna. Ocasionalmente Hitler llevaba durante sus campañas electorales un  papel  en  la

mano con algunas anotaciones, pero en todo caso creo que para aquellos que no somos superdotados, es precisa una preparación.

Lo primero es elegir el tema general. Se puede elegir un máximo de cuatro o cinco temas bastante diferentes entre sí. Un discurso de una hora no da para más. Imaginemos que el tema elegido para el mitin es *la democracia*. Lo dividimos en cuatro temas, que podrían ser: *igualdad*, *libertad*, *fraternidad* y *paz*.

Esos temas lo podemos subdividir en otro subtemas: *igualdad* de sexos, de razas, de creencias, etc., *libertad* de residencia, de trabajo, de pensamiento, *fraternidad* entre los pueblos, entre las razas, entre las ideologías y *paz* entre las naciones, los bloques, etc. Dentro de cada subapartado podemos poner indicaciones marginales. En la página siguiente voy a indicar en forma de esquema una forma de presentarlo. En ese papel inicial en que indicamos los temas, podemos hacer cuantas anotaciones queramos, pero no hay que hacerlo a última hora, hacerlo de nuevo, en limpio, porque mientras hablemos no nos acordaremos absolutamente de nada. Si conservamos el papel original, la memoria fotográfica recuerda los tonos diferentes de las anotaciones en los lados, etc. Hacerlo de nuevo obliga a llevarlo en la mano y consultarlo periódicamente.

Hay que tener presente que pese a los mejores deseos, nos olvidarnos de cosas importantes y que, aún teniendo el papel en las manos, no encontraremos momento para mirarlo, pues esas décimas de segundo necesarias parecen siglos cuando todo el mundo está exclusivamente pendiente de uno. Igualmente hay que tener en cuenta que si preparamos un discurso de una hora, la duración real en el mitin será como máximo de la mitad.

No hace falta decir que con el tiempo y la experiencia todas estas dificultades van siendo vencidas, pero los que han dado alguna conferencia o discurso, saben que eso pasa exactamente así. El esquema de un discurso, según lo indicado antes podría ser: *igualdad* de sexos, en el trabajo, en la familia, en la política, de raza, de gitanos, de negros, de judíos, de árabes, de creencias, etc., *libertad* de residencia, para marchar al extranjero, para marchar a otra provincia, para cambiar de piso, para cambiar de trabajo, etc.

Y así sucesivamente. Este esquema quedará memorizado rápidamente. Lo aprenderemos de memoria, pues si surge algún inconveniente y debe uno terminar antes de lo previsto o extenderse más tiempo, le será imposible. Le ocurrirá como a esos *cicerones* de las catedrales que se conocen la explicación de carretilla y que cuando son interrumpidos para preguntarles la hora, deben empezar desde el principio para continuar en el lugar exacto.

Con ocasión de un acto celebrado en Barcelona, yo pedí que no se me colocase en último lugar pues no quería llevar el peso del mitin, ya que era un acto conjunto entre varios grupos. Habían previsto cuatro oradores principales, pero en el momento de actuar sólo apareció uno y yo mismo. El otro que debía hablar último, me pidió cambiar el orden. Yo había previsto un discurso ideológico dejando para él la parte *mitinera*. Pero al tener que cambiar de orden, y especialmente al haber intervenido él antes que yo con un discurso muy bien preparado e ingenioso, no me quedó más remedio que cambiar totalmente el orden de lo que pensaba decir, así como la manera de decirlo. Aquel fue también un acto memorable porque igual que he comentado antes, fue un acto en el que se dijeron cosas, un acto con contenido. Quizás la falta de oradores fue el mayor éxito. Sin embargo el orador que me procedía, que como he dicho, dio un discurso admirable, lo llevaba escrito y no tenía más remedio que seguir el texto, lo cual debe evitarse.

## *Cómo dar un discurso*

Hay algunos aspectos externos que tienen para mí indudable importancia. Es fundamental no leer y, en la medida de lo posible, no llevar notas en la mano. Si queremos llevarlas las podemos dejar en un bolsillo por si hemos de recurrir a ellas o incluir alguna cita contextual larga y aprovechar la ocasión para llevar anotaciones en dicha cita. Hemos de llevar los bolsillos vacíos o hacer, como Degrelle - mencionado antes -, que lleva una americana solo para el mitin. Si llevamos algo en los bolsillos con el movimiento lógico del discurso puede uno, entre la calderilla y las llaves, parecerse a un trineo con sus peculiares campanitas. Hay que evitar balancearse. Esto es tanto más importante cuando detrás del orador hay algún símbolo muy contrastado - blanco sobre rojo, por ejemplo -, que va emergiendo por la derecha y la izquierda de la cabeza del orador. Tampoco conviene mucho de un lado al otro. Hay que disponer de un estrado sin nadie ni nada. Creo que nunca lo he conseguido pero insisto en ello. Sobre el estrado, sin arreglatorio, ni botella, ni mesa barroca, etc., debe estar únicamente el orador, sin nada en las manos, y empezar a hablar como lo estaría haciendo en su casa. Equivocarse, tartamudear, confundirse, etc., no tiene mayor importancia. Al contrario, da la sensación de una conversación normal, siempre que uno no se vea nervioso o confundido. Si nos equivocamos no nos hemos de preocupar, pues la mayoría de la gente apenas se da cuenta. No hemos de cometer el error de decir *mocasines* en lugar de *adoquines* y, llamar nosotros mismos la atención sobre ello, diciendo el clásico *"perdón, queríamos decir..."*, pues entonces todo el mundo ríe, mientras que nadie lo hará si continuamos.

En ocasiones, cuando se ven movimientos en la sala, comentarios entre varios, señales, cuando entra la policía, etc., uno pierde el hilo de lo que decía. Nunca ha de pararse. Ha de salvar el trance hablando sin decir nada durante el tiempo que convenga hasta tomar el hilo de lo que se decía, lo cual a veces no es nada fácil. Frases como *"es indudable que en todo caso hay que ser conscientes de que los problemas exigen una solución adecuada a la naturaleza de los mismos, pues corresponde a la naturaleza de casa cosa una igual correspondencia en su resolución, otra forma de actuar contribuiría a confundir la forma de concebir las soluciones de aquellos aspectos más transcendentes..."* y con cualquier frase de puente, podemos volver al camino original. Quizás los más observadores podrán notar algo raro en el transcurso de la incoherente frase, pero es que realmente aunque para nosotros parezca que ha pasado mucho tiempo, la gente presente en las sala no se ha percatado pues en conjunto se ha tratado de segundos.

Es importante elegir bien la hora. Que no coincida con partidos de fútbol retrasmitidos por televisión, ni con actos similares de signo parecido. Las siete u ocho de la noche es una hora habitualmente buena en España. La sala ha de ser cuidadosamente elegida y decorada. Es preferible una sala pequeña atestada que una enorme, con más gente que la otra, pero que se vea vacía. El último acto en Barcelona después de salir yo de la cárcel, resultó un fracaso por la elección de una sala enorme.

No hay que mirar a un solo punto de la sala, y menos a la mesa o al techo, hay que ir cambiando la vista de lugar, mirando por igual a las primeras filas que a las últimas. Únicamente resulta un poco forzado mirar a un segundo piso si lo hay. Pero nunca hay que tener la vista fija. No hay que hablar rápido. Siempre mantener la calma e ir pensando en ello para no *dispararse*, así se dispone de más tiempo para pensar.

Darse cuenta de cuando el público está cansado. En ese momento hay que caminar ya

hacia el final del acto, procurando decir lo más importante de lo que nos queda en el tintero. Los brazos deben ayudar a la expresión, pero sin exageración. Hay que estar atento de lo que pasa en la sala y a las mínimas expresiones del público. Siempre hay en la sala el que va asistiendo con la cabeza, o negando. *"El orador tiene el auditorio al cual se dirige un punto permanente de referencia..."* - escribe Hitler - *"...siempre que sepa leer en la expresión de sus oyentes hasta qué punto éstos son capaces de seguirle y comprender sus ideas."* Ha de estar pendiente de todo lo que ocurre y hacer los oportunos comentarios en los momentos precisos, aunque sean totalmente fuera del texto previsto.

## *Qué decir en un discurso*

Lo profundo da categoría y lo divertido llena. Creo que lo ideal es ser siempre profundo y divertido. En general los mítines organizados por un partido, se llenan con simpatizantes de ese partido. No hace falta pues preocuparse de aclarar algunos puntos que para la gente de la calle estrían oscuros, sin embargo hay que ser claro y sencillo en la exposición. Hitler dice que *"si el orador nota que sus oyentes no parecen hallarse convencidos de la veracidad de lo expuesto, optará por repetir lo mismo cuantas veces sea necesario, siempre en forma de nuevos ejemplos, refutando las objeciones que, sin serle hechas, capta él del auditorio y las replica y desmenuza hasta que, en definitiva, el último sector de la oposición revele a través de su actitud haber capitulado ante la lógica argumentación del orador."* Esto tiene ahora relativamente poca importancia en los mítines pues, como queda dicho, se llena de correligionarios. Siempre hay que pensar en esas 5, 10 o 100 personas que no nos conocen y a ellas hay que dirigir una parte de nuestra argumentación, pero realmente la necesidad indicada por Hitler ahora la tenemos traspasada a la televisión o al parlamento, toda vez que los debates parlamentarios son retrasmitidos por televisión.

En este caso hay la indudable dificultad de que no puede verse al público. Cuando la *oposición* va a un mitin que no es de los suyos, solo lleva intensiones destructivas.

Como he dicho antes, lo importante es la forma de decir las cosas, más que las cosas en sí. Hay que utilizar ejemplos muy gráficos, independientemente de que sean adecuados o no. Si queremos justificar la conveniencia de ir poco a poco y paso a paso, sin grandes accionen espectaculares, cuanto más multitudinario es un acto, tanto más generales han de ser las ideas.

Lo importante pese a todo, es la forma de decir las cosas. Hay que procurar evitar el hablar como en las sinfonías clásicas que veinte compases antes de terminar ya se adivina el final. Hay que salir sino con ideas nuevas, con formas nuevas de presentar esas ideas.

Hemos de mencionar también la importancia de la impostación de la voz. Es imposible por escrito matizar este extremo, pero indudablemente a cada situación corresponde una peculiar impostación. Incluso en los ejemplos sonoros que acostumbro a poner al dar el maná de la oratoria, siempre destaco un discurso de Hitler en el cual logra el aplauso general únicamente por la impostación adecuada. Por último señalaré los puntos que Le Bon considera básicos para un *agitador*: *"La afirmación, la repetición y el contagio. La simple afirmación, limpia de razonamientos y de prueba, es uno de los más seguros medios de inculcar las ideas en el espíritu de las muchedumbres. Cuando una afirmación se ha repetido suficientemente y hay unanimidad en la repetición, se forma lo que se llama una corriente de opinión, dando*

*lugar a que surja el poderoso mecanismo del contagio.”*

## *Hitler orador*

La simple audición, sin entenderlo, de un discurso de Hitler y otro de Goebbels, nos demuestra que este último era mejor orador. Eso, evidentemente, es abstracto, sin embargo en la práctica, Hitler unía a su natural talento en la oratoria, un singular personal indescifrable, magnético. Lo que llamamos carisma.

Resulta pues adecuado apuntar algunos rasgos típicos de los discursos de Hitler, pues resultan muy valiosos. Tal como dice Le Bon, una de las características de la oratoria de Hitler la hallamos en las afirmaciones categóricas. En muchas ocasiones hallamos esas afirmaciones, sin embargo, cuando el tema en cuestión contiene alguna complicación, - economía, fenómenos históricos, etc. -, sigue invariablemente a esta afirmación, una serie de detallados y clarísimos ejemplos, que dejan tan claramente expuesto el problema que es innecesaria explicación posterior. No hay nada más claro para entender la economía que los pocos discursos que Hitler dio sobre el tema. Son trasparentes como el cristal.

También, en el más puro estilo de Le Bon, Hitler utiliza las repeticiones. A lo largo de cada discurso pueden destacarse dos o tres temas principales, y desde diversos puntos vuelve una y otra vez sobre ellos, pero en una forma amena y sencilla.

La característica más remarcable de Hitler es posiblemente la adaptación al auditorio, como ya he mencionado antes. Le bastaba una simple mirada para sentirse parte del auditorio y dialogar con ellos con toda sencillez o con toda gravedad.

Otra de las características de los discursos de Hitler, es la utilización del diálogo en el discurso, esta forma era muy habitual en él y se logra con ella un efecto de claridad y sencillez muy adecuado.

*“Son otros muchos los que dicen: Piense usted en que todo pesa sobre las espaldas de los jóvenes. ¡Pues pueden sentirse orgullosos de pasar por esa escuela!”* Este fragmento de discurso, elegido al azar, muestra una forma muy peculiar y habitual de Hitler en su oratoria que, repito, produce un efecto muy cordial, de familiaridad.

A través de esos diálogos, consigue Hitler exponer ideas muy profundas en forma muy sencilla. También es normal en Hitler la puntualización de soluciones o de problemas a través de primero, segundo, tercero, etc. Y en general sus discursos cuentan con una parte inicial histórica, evocando los primeros tiempos de lucha, para pasar luego a los temas del momento. En general este hecho se explica porque casi siempre tomaba la palabra en conmemoraciones de hechos del partido.

La idea de Hitler de que debía empezarse en forma moderada, casi rutinaria, con la voz monótona durante una hora, para pasar en la siguiente a actitudes combativas, continuar en la tercera en igual forma y volver en la cuarta hora al período inicial, no tiene a mi entender muchas posibilidades de éxito hoy día. Al contrario, soy de la opinión de que lo que conviene es actuar justamente a la inversa, contando con el entusiasmo del público desde el primer momento. Siempre hay alguien entre los espectadores dispuesto a aplaudir en un momento oportuno, en ocasiones una especie de *¡clap, clap!* puede arrastrar al público. El aplauso difícil es el primero, por ello conviene evitar que con un largo prólogo inicial el público de amodorre.

## *Conclusión*

En definitiva cuando se carece de las virtudes innatas de los grandes oradores, que no son demasiados a lo largo de la Historia, hay que prepararse meticulosamente para la actuación en público. No hay realmente sistemas patentados, y por ello cada cual sobre la marcha puede ir logrando la *técnica* adecuada. Yo he expuesto aquí algunos puntos básicos debido a mi experiencia, pero hay que tener en cuenta que cuando me hallaba en el colegio, prefería que me castigasen que salir a hablar en público. Sólo a base de voluntad logré tomar la palabra sin dificultad en cualquier acto.

Los mítines tienen el gran inconveniente de que han de ser *éxitos*. No pueden resolverse como uno quiera sino como quiera el público. En una conferencia en la que se trata de exponer un tema, es conveniente también tratar de hacerla amena a base de anécdotas o comentarios ingeniosos, pero no es obligatorio. Si la gente se cansa, que se canse y si se va, que se vaya. El objetivo de una conferencia es formar a una gente que se supone va con esa intención, pero en un mitin el público espera pasarla bien y debe conseguirse que salga con una moral de lucha.

Eso es lo importante, lo demás carece de interés. Por ello a mí que no me resulta ningún problema hablar durante una hora sobre cualquier tema en plan de conferencia, me es verdaderamente molesto un mitin, pues, como digo, cada uno debe superar al anterior. Hay que prepararlos concienzudamente y tener presente que siempre se puede seguir aprendiendo. Es preciso asistir a los mítines de los que tengan más fama de buenos oradores para seguir aprendiendo siempre. Cuando Tarradellas volvió del exilio en medio de una campaña multitudinaria preparada por todos los partidos en liza, sus palabras: *"Ja soc aquí"* (*"Ya estoy aquí"*) constituyen una de las genialidades oratorias más inteligentes de los últimos tiempos. Esa simple frase - ignoro si escogida por él o por un equipo de publicidad -, fue más elocuente que todo un largo discurso.

En un acto en Valencia nuestro presidente Pedro Varela utilizó un sistema muy útil para un mitin. Aunque no recuerdo bien los temas, fue así: *"El capitalismo quiere un obrero... nosotros en cambio queremos un obrero..."* Esto fue de gran efecto pues el aplauso era obligado al término de cada comparación. Yo utilicé ese mismo sistema en un mitin mío en Madrid con igual éxito.

El que quiere ser orador - y todo mando de CEDADE lo ha de ser, mejor o peor -, debe asistir a mítines, propios o extraños, desde un punto de vista pedagógico, observando aquellos pasajes que causan más impacto en el público y los motivos por los que esto ocurre.

En un mitin dado por Jesús Suevos en Barcelona, la parte más notable tuvo lugar cuando dijo la frase: *"En Yalta se reunieron Churchill, Roosevelt, Stalin... tres criminales de guerra."* Lo lógico es que esta frase hubiese sido pronunciada en forma de *crescendo* hasta convertirse en grito al llamarles criminales de guerra. Suevos hizo exactamente lo contrario. Empezó a un nivel normal, y fue bajando paulatinamente hasta llegar casi a un susurro. Nadie esperaba por su tono de voz que fuese a llamar criminales de guerra a los tres grandes, especialmente si tenemos en cuenta que en la sala se hallaban presentes todas las autoridades civiles y militares. Creo que puede calificarse de genial esta forma elegida, pues evidentemente contrastó plenamente su voz casi apagada con el estruendoso aplauso que la siguió.

No hay pues sistemas *estáticos,* y siempre conviene ir aprendiendo, así como saber en todo momento cual es el objetivo a conseguir en cada acto. Cuando el famoso acto de Madrid en el cual la prensa en pleno abandonó ostensiblemente la sala, molesta por mis

alusiones, el público quedó entusiasmado del acto, de mi improvisación y de mi sangre fría, pero realmente cometí un grave error. Tenía ante mí a toda la prensa española, a los más destacados periodistas y de hecho el mitin, en detrimento del público debería habérselo dado todo a ellos. Les tenía a todos juntos y les podía convencer pues en lo que llevábamos de acto, mirando sus rostros, podía ver que se lo estaban pasando bien. Si por ejemplo en un mitin vemos que hay una gran masa de gente ajena a nosotros, hay que dirigirse preferentemente a ellos y procurar ver si son obreros, estudiantes, etc., para enfocar el discurso en este sentido.

Es indudable que la voz tiene una importancia muy grande, como ya he dicho. Se puede elevar el tono de la voz, se puede gritar, pero ha de ser natural. Hay algunos que creen que un mitin es dar una conferencia a gritos y eso es falso. Cuando escuchemos a Hitler debemos tener presente que en Alemania se habla así, es un idioma más duro y, por otro lado, hemos de pensar que se ha perdido la costumbre. Un *crescendo*, empezado débilmente y culminando con toda la fuerza de nuestros pulmones, puede ser de un gran efecto pero es preciso, primero que el tema lo exija y, segundo, que lo logremos, pues muy probablemente tendremos que tomar aire antes de acabar la frase o llegaremos al final sin haber alcanzado el punto máximo de la voz. Sólo en unos pocos casos Goebbels y Hitler logran la perfección al respecto.

## *Arte del diálogo y entrevistas*

Mientras día a día me preocupa más intervenir en un mitin, contrariamente en una emisora de radio o ante un público hostil, me encuentro cada día más a gusto.

El orador, como ya he dicho, o más exactamente el saber hablar, es una práctica que tiene varias facetas. No podemos dominar uno en detrimento de las otras. Hoy las necesidades políticas van más allá de los grandes mítines y es por ello necesario aplicar parte de lo dicho a los diálogos, entrevistas, etc. Lo primero que hay que tener en cuenta es que cuando en un diálogo en la radio, en un colegio, etc., o en cualquier ambiente contrario, los interlocutores o el público hagan sus preguntas, se limitarán siempre a ser nuestros adversarios, particularmente sus oradores controversistas - tal como escribió Hitler -, que aparecían en escena con un *repertorio* determinado y en el cual se repetían siempre los mismos argumentos contra nuestros asertos, añadiendo que *"en cada uno de los discursos, era esencial orientarse previamente acerca del probable contenido y la forma de objeciones que podrían ser formuladas en el curso de la discusión, para según eso analizarlas minuciosamente ya en el propio discurso. Convenía desde el comienzo mencionar las posibles impugnaciones del adversario y demostrar su inconsistencia."*

Estas observaciones siguen teniendo validez, pero más bien aplicadas a las *conferencias* que a los mítines. También tienen especial valor en las entrevistas radiofónicas o televisivas. En ese caso el público no podrá hacer objeciones, pero las estará pensando y es preciso sacarlas a colación en el propio discurso o diálogo.

Dice muy acertadamente Le Bon que *"el arte de los gobernantes, como el de los abogados, consiste en saber manejar las palabras. Una de las grandezas de este arte es que, en una misma sociedad, las mismas palabras tienen, por lo común, sentidos muy diferente para las diversas capas sociales."* Las palabras son muy importantes, especialmente cuando por el uso quieren decir mucho más de lo que realmente dicen. No se puede decir ante un colegio mayor que uno es *anti-demócrata*. Se puede razonar una postura anti-democrática, pero sin mencionarlo específicamente así.

Algo que hay que evitar en toda discusión, bien sea radiofónica o en cualquier *mesa redonda*, es ir al terreno del interlocutor. Hay que tener en cuenta que desde los licenciados en Historia Contemporánea, hasta los peones de tercera categoría, nadie tiene la más mínima idea de la ideología nacionalsocialista. Cualquier militante de CEDADE, por poco formado que esté, tiene las de ganar en cualquier debate. Por ello el interlocutor, cuando vea que está perdido, especialmente si es un buen locutor profesional, procurará llevarnos al tema que a él le interesa, y hemos de evitarlo a toda costa. Si no queremos ir a su terreno, podemos volver al que nos interese con cualquier excusa. A la pregunta formulada por un periodista *"¿Qué hay de los 6 millones?"* un camarada contestó hablando sobre los 6 millones... de desempleados.

Si de cualquier otra forma nos apartan del tema del que queremos hablar hemos de volver a él dejando de lado cualquier otra explicación. Un *"en cierto modo, pero como yo decía"*, o *"puede ser que sí, pero como iba diciendo"*, etc., puede ser importante, pues en ocasiones continuamos por el camino del oponente hasta llegar a situaciones absurdas que se producen con frecuencia dejándose de hablar de casos generales para plantearse problemas absolutamente teóricos sobre qué haríamos si un judío cojo y ciego, que nos hubiera ayudado de pequeños, ahora estuviese colgado de los pies en una plaza pública... No se ha de considerar una exageración pues con frecuencia llegamos a discutir casos individualizados olvidando el tema principal. Hay que evitar también

ponerse nervioso, gritar, golpear, indignarse. El problema más vital, o incluso una alusión despectiva personal, debe responderse con una sonrisa en los labios, jamás indignado, pero sí puede ser con una gran ironía. En una ocasión a un miembro de CEDADE le increpó un profesor diciéndole que era un vago que sólo pensaba en la política y que nunca sería nada. El alumno, en plena clase le contestó: *"Por lo menos a profesor sí que podré llegar, ¿no?"* Lo ingenioso tiene mucho más valor que lo verdadero y aunque ese *ingenio* espontáneo no lo tenga todo el mundo, hemos de tener en cuenta que siendo siempre los tópicos mismos, aunque en la primera ocasión no sepamos responder adecuadamente, en las siguientes ya tendremos las experiencias pasadas. En Alemania en una gran conferencia en la que hablaba, creo, Raúl Narach, fundador de la *Viking Jugend*, cuando el orador iba cantando alabanzas a favor del *National Zeitung*, un periódico nacionalista alemán, uno del público dijo a voz en grito: *"Yo el National Zeitung me lo paso por el culo"*, a lo cual respondió sin inmutarse el orador: *"Se nota enseguida que su culo es más inteligente que su cabeza."* Prosiguiendo su discurso en medio de las risas de todos los asistentes.

La contestación carecía de lógica, pero era ingeniosa y eso es lo más importante. La famosa frase de Jesucristo *"dar al César lo que es del César"*, fue realmente genial, y a buen seguro celebró posteriormente la genial ocurrencia.

Siempre en cualquier debate, hemos de estar pendientes de lo que quiere que contestemos la *oposición*, justamente para no contestarlo. Aunque digamos algo que no sea lo habitual en nosotros, los correligionarios que nos escuchen, no se darán de baja por ello, pero en cambio podemos influir en los que no nos conocen.

Hay que pensar en las frases de manera que, especialmente si se trata de un programa grabado para la televisión, no pueda ser recortado. Hace poco a la televisión francesa le pusimos en la bandeja la posibilidad de calificarnos de violentos al hacer un militante la demostración de romper un bate de beisbol con la espinilla. Mientras se veía dicha escena, se oían las palabras de Varela diciendo que éramos enemigos de la violencia. Indudablemente nada quería decir todo esto, pero supieron utilizarlo a su favor.

En un debate radiofónico no debe preocuparnos demasiado el interlocutor, pero sí el locutor, que es un profesional. Su experiencia puede suplir su ignorancia. También hay que conocer previamente a las personas que se nos van a oponer, pues con ello tendremos ya mucho ganado.

El diálogo no es más que un combate del cual hay que salir vencedor. Lo discutido tiene menos importancia que la forma de discutirlo. Gana el más hábil y no el que tiene la razón. En nuestro caso estamos siempre en ventaja con cualquier otro sector político ya que nuestros oponentes no conocen nada del nacionalsocialismo y además se repiten siempre en los mismos tópicos como ya he indicado.

Evidentemente para dominar cualquier tipo de actividad se requiere práctica y experiencia. En lo que a conferencias se refiere, incluso mítines, nosotros mismos organizamos los actos, pero en los debates radiofónicos es difícil intervenir por propia voluntad, por ello hay que buscar la manera de acercarse lo más posible a esta práctica, y eso podemos encontrarlo en los cinefórum o en determinados debates públicos. Es indiferente en estos casos el tema que se trate. Lo importante es participar a favor o en contra del conferenciante o presentador. Levantarse en público y opinar. Pero en estos casos hay que tener presente que la gente que nos rodea es absolutamente ajena a nosotros y que incluso, si se percata de que se intenta politizar, tenderá a no simpatizar.

## *Conclusión*

El orador de hoy no es el mismo de los años '30. Ahora tiene una labor mucho más compleja pues ha de dominar diversos campos, muy diferentes entre sí. Fundamentalmente antes de participar en cualquier acto hay que tener la idea muy clara y lo más precisa posible de la naturaleza del público, de la cantidad prevista de asistentes, del carácter del acto y de los temas a tratar.

Reiteradamente he rechazado las invitaciones de nuestro camarada Llaberí para hablar frente a campesinos por no tener una idea clara de lo que había que decirles. Es imprescindible estar convencido de lo que hay que hablar y de cómo hay que decir las cosas. Los consejos que he ido facilitando a lo largo de este trabajo - más que normas, sugerencias -, son el resultado de muchos años de lucha política en el transcurso de la cual he podido perfeccionar poco a poco la técnica necesaria. Sin embargo, repito, es precisa una gran dosis de psicología, que facilite la posibilidad de hablar ante públicos muy diferentes, evitando mi caso propio que me impide hablar ante campesinos a 2 kilómetros de mi ciudad y en cambio me permite hablar con éxito en Alemania o Francia.

He dado varias docenas de mítines y en cada nueva ocasión estoy nervioso antes de empezar. He dado centenares de conferencias y sigo sin dominar la técnica; he participado en infinidad de debates y todavía me olvido en ocasiones de detalles importantes. Aparte de la natural inclinación a la oratoria, es menester una gran práctica y un profundo interés para mejorar poco a poco nuestra facilidad en este campo.

*“El diálogo no es más que un combate del cual hay que salir vencedor. Lo discutido tiene menos importancia que la forma de discutirlo. Gana el más hábil y no el que tiene la razón.”*

*(Jorge Mota)*

